

IGR-IAE Rennes

11 rue Jean Macé
CS 70803
35708 Rennes cedex 7
Tél. 02 23 23 77 77
www.igr.univ-rennes1.fr

Présentation

Le **Master Marketing et Vente parcours Management et Développement de Projets Marketing** répond à la demande des entreprises pour des spécialistes ayant bénéficié d'une formation de haut niveau, sachant pratiquer un marketing d'une technicité affirmée et apporter leur expertise en ce domaine. La formation vise des activités assumées par des professionnels polyvalents, capables de s'adapter à l'évolution des besoins en marketing. Lors de cette formation, la réalisation de plusieurs projets collectifs, à visée d'expériences professionnalisantes, permet l'acquisition de savoir-faire valorisés par les entreprises.

Débouchés

Chef de projet marketing (en entreprise, en agence marketing, en agence de communication), chef de produit, chef de marque, chargé de communication événementielle digitale, etc.

Insertion professionnelle (enquête de mars 2018)

- Plus de 72 % des étudiants sont en activité dans les 6 mois suivant leur sortie
- Plus de 86 % sont embauchés en moins de 3 mois

Atouts

- Une **expérience et une reconnaissance forte**, dans les milieux économiques : la formation bénéficie, depuis la première promotion marketing, en 1977, d'un réseau de diplômés dense et actif, pourvoyeur d'offres de stages et d'emplois
- Le **stage de longue durée** (6 mois), en fin d'année de formation, permet l'acquisition d'une expérience professionnelle de qualité, par la réalisation en continu de projets et missions marketing de haut niveau
- La mise à disposition d'un choix d'options variées offre la possibilité de **construction de portefeuilles de compétences personnalisés**, adaptés aux projets professionnels
- La réalisation de **plusieurs projets collectifs** d'envergure, encadrés, à visée d'expériences professionnalisantes, permet l'acquisition pratique de savoir-faire valorisés par les entreprises
- Un tutorat assure le **suivi personnalisé** des étudiants au cours de leur formation avec en aboutissement, la réalisation d'un bilan de compétences et la préparation active aux recrutements
- L'intervention de **professionnels du marketing** renforce la logique opérationnelle de la formation.
- Celle-ci bénéficie par ailleurs d'une **vie associative** très intense et d'une forte **ouverture sur l'international** (séjours Erasmus, année césure, présence dans chaque promotion d'étudiants venant d'horizons et de cultures variés).

> **Études à l'étranger
et double diplôme**

> **Un réseau dynamique de
19000 diplômés : IGR Alumni**

Inscriptions

Attention !

Vous devez procéder à une double inscription :

1. au Score IAE-Message
www.iae-message.fr
2. à l'Université de Rennes 1
candidatures.univ-rennes1.fr

Programme

Le **Master Marketing et Vente, parcours Management et Développement de Projets Marketing**, s'effectue sur 2 ans, soit environ 900 heures d'enseignements et des stages obligatoires. La première année est consacrée aux fondamentaux du marketing avec un stage en entreprise de 2 à 4 mois. La deuxième année est spécifique au parcours Management et Développement de Projets Marketing. Un stage de 4 à 6 mois vient clôturer ce Master 2.

Master 1 Marketing et Vente parcours marketing

Management, Stratégie et Sciences de Gestion 1 : Management de la production Management stratégique - Projet d'analyse transversale de l'entreprise

Management, Stratégie et Sciences de Gestion 2 : Droit social - GRH partagée

Études et recherche marketing 1 : Études de marché 1 méthodes de production des données - Initiation à la recherche en marketing

Achats, politique de prix et politique de produit : Management des achats - Politique de prix - Politique de produit

Complémentaires ou libres 1 : Culture générale - LV2 - Techniques Internet - Vie associative LV1 anglais - Séminaire Créativité et innovation

Études et recherche marketing 2 : Atelier de prospective - Études de marché 2 méthodes d'analyse des données

Politique de communication : Stratégies et techniques de communication Earned Shared Media - Stratégies et techniques de communication Paid Owned Media

Politique de distribution : Franchise & Commerce en Réseau - Le consommateur en distribution - Merchandising - Stratégie de la distribution et des marques de service

Complémentaires ou libres 2 : Culture générale - LV2 - Vie associative - LV1 Anglais Séminaire International

Expérience professionnelle : Parcours Travail et Carrière – Stage

Master 2 Marketing et Vente parcours management et développement de projets marketing

Marketing qualitatif : Comportement du consommateur et de l'acheteur - Consumer insight et techniques de créativité - Etudes qualitatives

Marketing quantitatif : Marketing prédictif, scoring et datamining - Marketing spatial et géomarketing

Développement et management de l'offre : Gestion d'équipe, communication interpersonnelle et leadership - Management des marques - Marketing de l'innovation, crowdsourcing et crowdfunding - Marketing des services on line et off line - Projet marketing

Communication et valorisation de l'offre : Marketing relationnel et études de satisfaction - Marketing sensoriel, marketing expérientiel et sémiotique - Marketing digital et management des réseaux sociaux - Marketing événementiel et buzz marketing

Compétences culturelles : Anglais des affaires - Marketing ethnique et marketing communautaire - Marketing international et marketing interculturel

Marketing et développement durable : Consommation collaborative et économie du partage, consommation engagée et nouveaux marchés - RSE et développement durable

Professionnalisation : Parcours Travail et carrière, stage

Contacts

Responsable pédagogique
**Philippe ROBERT-
DEMONTROND**

Assistante pédagogique
Anne DE LILLO
anne-pascale.lillo@univ-rennes1.fr
Tél. 02 23 23 78 64

Candidatures et inscription

Accès en première année de master :

- accès sélectif, être titulaire des 180 crédits de la Licence.
- étudiant titulaire de la Licence de Gestion de l'IGR-IAE : admission de plein droit
- autre Licence de Gestion (ou cursus jugé équivalent) et autres parcours : évaluation du dossier, score IAE-Message et entretien

Accès en deuxième année de master : évaluation du dossier, score IAE-Message et entretien